

证券代码：002137

证券简称：麦达数字

**深圳市麦达数字股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2019-006

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	东北证券王少南、财富证券肖志英、万联证券黄超、中资产业于双、东北证券朱晨、榕树投资杜志君、必达控股陈玉强
<b>时间</b>	2019年9月5日 15:30-16:30 星期四
<b>地点</b>	深圳东海朗廷酒店
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书朱蕾
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>一、介绍公司经营情况</p> <p>1、公司发展历史</p> <p>公司成立于1998年，2007年在中小板上市，公司原主营业务为EMS消费类电子和照明产品生产制造。基于对公司所处行业趋势的判断，智能、数据和技术将会是公司业务未来新的驱动力，公司自2015年向互联网产业转型，逐步明确“智能硬件+智慧营销”双轮驱动的战略，未来公司也将始终以此战略为核心，构建核心能力。</p> <p>2、战略规划</p> <p>智能硬件板块：作为公司的成熟业务板块，近几年经营业绩得以大幅改善。公司凭借在硬件产品规划、研发和制造领域的积累和底蕴，以LED照明等成熟、稳健的既有业务为基石，在智能照明、智能家居等新业务领域加大研发投入，力争未来在细分业务领域开拓更大的市场空间，抓住全球智能硬件高速发展的机遇，持续为公司战略转型提供稳定的业绩支持。</p> <p>智慧营销板块：基于对行业趋势的深刻理解，为应对数字营销行业的快速变化，公司将该业务板块定位于为客户提供以技术为桥梁，以数据为驱动力，以品效合一为目的的一站式营销数字化转型服务。近年来在行业结构调整、转型挑战的影响下，公司梳理该板块现有业务，对业务结构进行了调整，三家营销子公司聚集各自擅长的业务领域，业务健康度有所提升。</p>

投资板块：产投研是公司战略落地的主要路径，投资职能是公司当前非常重要的职能，投资不仅可以布局和锁定优质标的，也可以带来投资收益和良好的现金回报。近年来公司参股投资的赢销通、麦盟科技、六度人和等优质标的，陆续完成了新一轮股权融资，体现了市场认可其未来价值，一定程度上也肯定了公司的投资能力。未来公司将依托于现有业务，专注于大数据、人工智能、5G、物联网等新技术在公司业务场景中的应用落地，持续在与公司战略、产业布局相关的大数据、人工智能、5G、物联网等应用领域投资布局。

## 二、公司智能硬件板块现有业务开拓的如何？

公司智能硬件板块在经历了 2013 年的低谷期后，自 2014 年开始了转型升级，公司智能硬件板块除了目前已成熟的智能工业设备制造、智能照明产品之外，也在不断推进如智能锁具、智能电源、金融科技产品等其他智能硬件终端产品的研发和项目合作。

**1、智能照明业务：**公司定位于智能照明产品的设计、研发、生产和销售，为用户提供照明解决方案。公司智能 LED 灯具产品全部是自主设计、研发，公司**最新**研发的智能灯以及智能电源等产品线获得了欧洲客户肯定，2019 年 7 月来自欧洲市场客户 EGLO 的新增订单需求增加明显，助力公司智能硬件板块业绩的稳定增长。

国内市场开拓也相对顺利，公司研发的自有智能照明系统可以实现场景多元化和个性定制，支持智能语音音箱控制、手机远程控制以及蓝牙连接等模式，对公司打开国内市场助力明显，但因公司国内市场尚处于研发投入和开拓期，短期内国内市场不会成为硬件板块的业绩主要来源，但国内市场需求空间巨大，随着 5G、物联网以及 LED 照明替代传统照明推进等的落地发展，国内市场有望成为公司未来业绩增长点之一。

**2、智能硬件制造业务：**为品牌商提供智能工业设备及其他智能硬件产品的工程测试、制造、供应链管理等系列服务。

通过近二十年服务全球知名品牌商的经验，公司在生产制造、供应链服务、质量控制和成本管控能力等方面积累了丰富的经验，并形成了完善的制度和流程。尤其在供应链管理方面，公司在订单驱动生产的业务模式中，探索形成了一套成熟的采购、库存管理、物流管理经验。通过一系列技术创新和服务头部客户的经验积累，公司智能硬件生产服务的精细化程度较高，在业内具有一定竞争力。

跨国芯片制造商的设备供应商 ASM PT 是公司现有的核心客户之一，公司于 2014 年初与其达成紧密业务合作，已成为 ASM PT 工控部分电子部件制造的重要供应商；2018 年公司新切入的国内金融科技领域的优质客户—怡化股份，

2019年7月订单需求大幅增加，预计2019年下半年将会成为智能硬件板块新增客户主力之一；公司新开拓的智能锁具制造业务，目前也已经小批量量产。

### 三、公司智能硬件板块业务未来的增长点在哪里？

首先，整体而言，随着5G、物联网、人工智能等技术的成熟与落地，硬件行业快速迭代，迈入智能时期，硬件行业的迭代升级给公司智能硬件制造业务带来历史性机遇。随着5G时代来临，因其带来传输速度的提升，以及低延时、低功耗、连接更多设备，让万物互联成为现实，一旦5G大规模商用普及，将实现千亿量级连接，不仅会掀起新一轮的移动变革，并结合云端、人工智能等技术，也将推动社会变革，进入一个万物感知的智能社会，物联网的发展也将因此提升到新高度，这对于智能硬件行业来说无疑带来巨大机遇。结合前瞻产业研究院整理的数据显示，2018年全球智能硬件市场规模为2138亿美元，到2023年规模将增长至3628亿美元（约2.5万亿人民币）。硬件行业在5G时代的迭代升级给公司硬件制造业务带来新的机遇。

其次，从公司自身业务拓展而言，近年来公司持续在寻找智能硬件业务升级的突破口，公司智能硬件板块除了目前已成熟的智能工业设备制造、智能照明之外，也在不断推进如智能锁具、智能电源、金融科技产品等其他智能硬件终端产品的研发和项目合作：

#### 1、照明业务

公司自2016年末开始大力布局智能照明等智能终端产品，在智能硬件板块创新实施合伙人机制，加大研发投入，并大力开拓国内市场和美国以外的国际市场，经过几年的培育，公司智能硬件板块聚集了一批优质、稳定的核心团队，开发出了受客户欢迎的智能照明产品以及自有智能照明控制系统，成功新进欧洲市场，并在国内市场打开了钱大妈、Family Mart、蛋壳公寓、宝家乡墅等复制性强、需求空间大的细分领域优质客户。伴随国家优化城市便利店布局和鼓励便利店品牌化、连锁化的政策支持，未来新零售、新经济行业的蓬勃发展将为公司业务带来新的发展机遇。

#### 2、智能硬件制造业务

公司在2018年初新切入的国内金融科技领域优质客户一怡化股份，已顺利完成前期的试产、打样和小批量量产阶段，2019年7月订单已开始大幅放量，预计下半年可以成为公司业务增量的主力客户之一；2018年度增资的新加坡企业THINGS SMART PTE.LTD（易智联），致力于智能锁具的研发、设计和市场推广，目前公司智能锁具处于小批量量产阶段，若业务拓展顺利，未来增量空间明显。公司关于未来业务增长的前瞻性陈述，是基于目前情况的预计，公司管理层希望通过积极采取多项措施，抓住行业发展的机遇。

	<p><b>四、公司智能硬件板块有什么优势和核心竞争力呢？</b></p> <p><b>1、产品和研发设计优势</b></p> <p>近年公司智能硬件板块持续加大研发投入，以技术创新为源动力，产品研发为核心，发展具有自主知识产权的产品，定位于成为智能硬件产品解决方案提供商，旗下智能制造子公司分布长三角和珠三角，均建立了现代化的研发生产基地。通过一系列技术创新，公司智能硬件生产服务在业内一直具有竞争力。截至目前，通过产品优势先后切入 ABL、EGLO 等国际一线客户的供应链体系，并达成长期稳定的合作，充分说明公司在产品制造精细度上能够满足国内外头部客户的高质量要求，具备智能硬件产品优势。</p> <p><b>2、供应链管理优势</b></p> <p>麦达数字旗下的“实益达”品牌经过近二十年服务全球知名品牌商的经验，在产品规划、研发和制造领域具备深厚的积累和底蕴。公司传统的核心竞争力在于公司具有国内领先的生产制造、供应链服务、质量控制和成本管控能力，并形成了完善的制度和流程。尤其在供应链管理方面，公司在订单驱动生产的业务模式中，探索形成了一套成熟的采购、库存管理、物流管理经验。</p> <p><b>3、自有品牌定位清晰</b></p> <p>公司自有品牌定位于为新经济、新零售行业的客户提供智能照明解决方案，助力客户自身智能化转型。公司研发的自有智能照明系统可以实现场景多元化和个性定制，对公司打开国内市场助力明显，截至目前公司已与钱大妈、Family Mart 等优质客户达成业务合作。</p> <p><b>4、机制创新，激发团队活力</b></p> <p>公司智能硬件板块创新引进合伙人机制，将公司硬件业务有计划、有区分的进行整合和分拆，引进了具有创新和拼搏精神的团队，明朗原本混杂的业务线，为各业务的发展注入新鲜的血液和奋发的朝气，从分配制度和人才层面有力地保障了公司业务的发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 9 月 5 日